

Clorsers Conscientes

# MANUAL DE OBJECIONES



# MANUAL DE OBJECIONES

Este manual de objeciones ha sido creado para darte un enfoque preciso a las diferentes objeciones que pueden surgir en el cierre de ventas

Recuerda que debes ser adaptativo y creativ@, ya que la venta es un 90% arte y un 10% habilidad, así que deberás fluir como el agua y adaptarte a diferentes situaciones e innovar

El objetivo de este manual es darte recursos y preguntas poderosas para que puedas ayudar mejor a las personas a tomar decisiones.

Los enfoques y rebatimientos ofrecidos en este manual solo se dan bajo la perspectiva del Closer y no bajo las respuestas del cliente, porque puede ser muy diversas.

Recuerda divertirte y aplicar metáforas, diferentes tipos de cierres y estos enfoques orientados a poder cerrar ventas High ticket.

***¡Felices ventas!***





## Me parece demasiado caro

Te entiendo perfectamente, es caro y de hecho **la mayoría de personas no pueden entrar al programa, pero fíjate**, me has dicho en la llamada que lo he apuntado que realmente llevas cuatro años queriendo reinventarte, que **quieres aumentar tus ingresos** y sientes que eres un esclavo de tu trabajo, ¿es correcto?

Si tuvieras que ponerle un precio a esto, ¿qué precio le pondrías?

¿No tiene precio, verdad? ¿Entonces **no crees que es el momento de dar un golpe encima de la mesa** y hacer todo lo posible para que realmente puedas vivir este tipo de cambio?

# Me parece demasiado caro

Te entiendo perfectamente y tienes razón, es caro, pero fíjate si yo te invitaré a una cena de 5000 \$ **¿te parecería cara esa cena?**

Y si te digo que en esa cena cierras un negocio de 100.000 \$ o solucionas el problema que tienes, si tuvieras esa certeza, ¿te seguía pareciendo cara?

**Cliente:** ¿Pero tú puedes garantizarme que yo lo voy a lograr Fernando?

No lo sé Mario, ¿tú me puedes garantizar a mí que vas a **dar tu 100×100** y vas a hacer todo lo que se te diga el programa?

Pues aquí está la clave Mario si solo nos fijamos en lo que vamos a invertir en la cena entonces jugamos a no perder, pero si nos fijamos en la proyección y lo que tú puedes llegar a ganar entonces jugamos a ganar, la pregunta es que quiere hacer Mario **¿quieres seguir jugando a no perder o quieres jugar a ganar de una vez por todas?**



# ¿Me puedes mandar la información y lo pienso y ya te digo algo?

Por supuesto que si Mario, ¿qué información específicamente necesitarías para **tomar la decisión?**

Perfecto Mario, pues ya te lo envío y dime una cosa ¿una vez que hayas mirado la documentación y la información, si ves que está todo correcto y te cuadra **cuál sería el siguiente paso que darías?**

Maravilloso, pues Mario tengo 15 minutos exactamente para hacer la siguiente llamada, ¿te parece que los aprovechemos aquí **juntos y podemos ver la información** para que cuando la veas después ya lo tengas mucho más claro?

*(Revisamos la documentación con el sí podemos y luego lanzar el cierre de Benjamín Franklin)*

# No me interesa

OK Mario no pasa absolutamente nada una pregunta, solo habría **dos motivos por los que no te interesaría:**

**01-** No necesitas solucionar ahora mismo este problema o no tienes urgencia

**02-** O dos no piensas que ahora mismo nosotros seamos la mejor opción del mercado para ayudarte con todo esto.

¿Cuál de las dos opciones ronda más ahora mismo en tu cabeza?

**En caso de que nos diga la segunda opción, le preguntaremos lo siguiente:** gracias por tu honestidad Mario, una pregunta, ¿qué tendríamos que hacer para que tu vieras que sí que somos la mejor opción del mercado para ayudarte?

(Si le podemos dar lo que pide se lo damos y lanzamos pregunta de cierre)

**En caso de que nos diga la primera opción, le haremos una psicología inversa y trataremos de hacerle una nueva pregunta:**

OK, te entiendo Mario por lo que veo el programa, tengo dudas de que realmente sea para ti, pero dime algo ¿cuál sería la única razón por la que no lo pospondrías y lo harías ahora?

# No tengo el dinero

OK Mario no pasa absolutamente nada, no te preocupes, una pregunta ¿si tuvieras el dinero harías el programa ahora?

Entonces ¿qué te parece si exploramos juntos todas las opciones que tengamos para que tú puedas dar el paso y hacer este cambio o transformación?

## **¿Te parece?**

*(en caso de que sea real que no tenga el dinero, le vamos a ayudar a hacer un plan de pagos o una estrategia para conseguir el dinero en los próximos meses).*



A woman with her hair in a bun is sitting at a desk, focused on her laptop. She is wearing a light-colored button-down shirt. The office environment includes a desk lamp, a window with a view of trees, and some indoor plants. The overall tone is professional and calm.

*Closers & Conscientes*

# No tengo el dinero

OK Mario, **no pasa absolutamente nada**, sé que ahora no tienes el dinero, pero también sé que no hubieras agendado la llamada si no tuvieras un plan B.

## ¿Cuál es ese plan B?





# No tenía pensado comprar nada hoy

Mario, yo tampoco tenía pensado venderte nada hoy, pero si estamos aquí **¿cuál crees que es la verdadera razón?**

¿Crees en las casualidades o sientes que en esta formación **hay algo muy importante para ti?**

**Seguramente tu mente ahora mismo te dice algo, ¿pero que te dice realmente tu corazón?**

# ¿Puedo empezar el programa y luego con los resultados pagarte después?

Entiendo perfectamente tu cuestión Mario, pero dime una cosa **¿recuerdas la última cosa que compraste** en algún centro comercial?

¿Cuándo compraste ese producto o ese servicio lo pagaste y te fuiste de la tienda o te fuiste de la tienda lo consumiste y luego fuiste a pagarlo después?

¿Y por qué deberíamos actuar nosotros de forma diferente?

**Otro enfoque:** entiendo tu pregunta Mario, ¿pero si nosotros hiciéramos eso quien estaría poniendo toda la carne y el riesgo en el asador realmente?

De todos modos, igualmente no podemos hacerlo Mario porque sería una falta de respeto para otros compañeros que sí que han hecho el esfuerzo y la inversión ¿tiene sentido para ti que puedas hacer la inversión y comprometernos los dos para lograr este resultado?

Cómo te puedo ayudar realmente Mario a que nos comprometamos los dos y asumamos ese riesgo al 50 % ¿no crees que es la mejor manera de lograrlo comprometiéndonos los dos?

# ¿Y si pago y no me funciona que pasa?

**¿Por qué crees que no te iba a funcionar Mario?**

OK, pongamos que no te funciona, eso significaría que habrías perdido una inversión de 2000 € y el tiempo, pero imagínate que si funciona, ¿cuál sería el precio de no hacer la inversión? **¿Crees que merece la pena correr el riesgo con todo lo que hemos hablado aquí en esta llamada?**

¿Qué otros programas has hecho en el pasado que no te funcionaron?, Y en esos programas hubo alguien al que si le funcionó? ¿Y sinceramente Mario, por qué crees que a ti no te funciona?

¿Y porque ahora iba a ser diferente y si dirías que te va a funcionar?



# Hay muchos vendehúmos y estafadores, parece una estafa

Tienes razón Mario, yo no te voy a decir que yo no sea una estafa o que yo no sea un vende humos, pero sí te puedo decir algo Mario, **¿puedo decírtelo?**

¿Crees que todos los matrimonios que han sido rotos por infidelidad no tienen derecho a rehacer su vida y a volver a confiar?

¿Crees que te mereces esta segunda oportunidad? ¿cuanto confías en mí de 0 a 10 para volver a empezar de nuevo y conseguir este cambio?

¿Qué tendría que hacer o que tendrías que ver para que confiaras en mí y hagamos juntos la mejor boda o negocio del año?

# No tengo el dinero

Mario, ¿te puedo hacer una pregunta con el corazón en la mano?

¿Cuánto tiempo más quieres seguir diciéndote que no tienes dinero?

**No tienes por qué entrar ahora al programa, pero hoy puedes tomar la decisión** en firme de hacer todo lo que sea necesario para que nunca más tengas que decir en una llamada, no tengo dinero, **¿vamos a por todas a conseguir ese dinero como sea?**

# ¿Me puedes garantizar que esto me va a funcionar?

Tenemos garantías, pero No lo sé Miguel, ¿qué garantías puedo tener de tu parte de que realmente vas a aplicar todo lo que se te va a enseñar en este programa?

Pues Miguel, **si tú estás 100 × 100 comprometido, nosotros estamos igualmente 200 × 100**, ¿no crees que esta es la mejor garantía para poder conseguir resultado realmente cualquier sector?

## Otro enfoque:

Entiendo tu preocupación Miguel cuando dices garantía específicamente, ¿a qué te refieres?

Entiendo Miguel, si yo te dijera que te puedo garantizar todo esto realmente o te prometiera un resultado específico, ¿tú me creerías?

Gracias por tu honestidad de 0 a 10, siendo cero no sé por qué estoy hablando contigo Fernando y siendo 10 sé qué me puedes ayudar, cuál es tu nivel de confianza, **¿realmente en qué te podemos ayudar?**

Miguel, que tendríamos que hacer para que pudiéramos pasar de ese cinco al 10, ¿por qué si no, no va a funcionar estás de acuerdo?

Si yo pudiera ver aquí contigo todo esto que me has pedido y lo pudieras ver, ¿cuál sería el siguiente paso que darías?

# Me parece genial, lo voy a consultar con mi socio o mi mujer y te digo algo ¿vale?

OK, Carlos te entiendo perfectamente es totalmente normal,

Una pregunta **¿tu mujer tiene una mentalidad como la tuya** Emprendedora o de hacer grandes cambios y arriesgar e invertir o ella es más bien una persona que trabaja en seguridad de tu trabajo normal de 8:00 a 5:00?

Entonces Carlos ¿me permites decirte lo que creo que te va a decir tu mujer? te va a decir que no..., porque como le explicas tú a alguien que está en seguridad y que le cuesta salir de la zona de confort hacer una inversión ahora de 5.000 € sin saber bien sin tener la certeza 100% de lograr los resultados?

La pregunta es Carlos, **¿tú realmente lo ves?**, si tu mujer hubiera estado aquí en esta conversación ¿qué crees que te diría?

Vamos a imaginar que estamos en lo cierto y tu mujer te dice que no, ¿cuál sería el siguiente paso que tú darías?

**Otro enfoque:** OK Carlos entiendo que lo tengas que consultar con tu mujer es totalmente normal, una pregunta ¿tu mujer en este caso te suele apoyar en este tipo de decisiones o más bien suele oponerse?

Entiendo, si tú mujer es como la mía Carlos te va a decir que si, de hecho, mi mujer y yo no podemos tomar decisiones independientes a no ser que sepamos que esa decisión va a **beneficiar 100 × 100 a la familia**, la casa o la empresa, ¿Carlos tú crees que esta decisión realmente os va a beneficiar a nivel familiar? Pues si la respuesta es sí Carlos ¿sabes qué?, no esperemos a llegar a casa, toma hoy la decisión y dale la mejor noticia tu mujer por los dos.

**¿Vamos con todo a por ello y damos el paso?**



*Closers & Conscientes*

# Me parece precipitado tomar una decisión en este momento

Te entiendo perfectamente el miedo que puede surgir Carlos, pero fíjate me has dicho en la llamada que llevas cinco años o tres años pensando en dar este cambio ¿cierto? Si la propuesta te lo hubiera hecho hace cinco años quizá hubiese sido precipitado, pero ahora ya no tiene sentido seguir posponiéndolo Carlos ¿estás de acuerdo?

Carlos, ¿cuántas veces has dicho, voy a tomar la decisión y luego finalmente la has pospuesto en los últimos años?

¿Crees que realmente algo va a cambiar o vamos a poder solucionar este problema o conseguir este deseo, si no tomamos acción determinada ahora?

**¿Qué quieres que hagamos entonces Carlos aprovechamos la oportunidad o lo dejas correr una vez más?**



# No confío en mí realmente o que vaya a ser capaz de hacerlo...

Te entiendo perfectamente Carlos porque yo estuve ahí y es totalmente normal la desconfianza que puedas tener en ti mismo, de hecho, quizás el programa no sea para ti, porque dime una cosa

¿A qué temperatura hierve el agua?

¿A qué nivel de ebullición estas ahora mismo?

Gracias por tu honestidad, los dos sabemos que el agua si no está 100° no mueve nada ¿Entiendes ahora porque no va a funcionar Carlos?

**¿Qué necesitarías o cómo te podría ayudar** para que realmente tu agua hirviera a 100° y consiguiéramos de una vez por todas estos resultados?

# ¿Me servirá esto a mí? He hecho otros programas y me prometieron cosas que luego no cumplieron...

Pues no lo sé, Pablo, no lo sé

...qué otras formaciones has hecho en el pasado que ¿no te funcionaron? ,

¿Y exactamente por qué no te funcionaron Pablo?

¿En esas otras formaciones hubo alguien al que si le funcionó?

Pedro, y específicamente, ¿cuál fue ese punto del programa que tú dijiste: "por esto no me ha funcionado"?

Ok, Pablo... Lo único que quiero poder ver es **"si esto sería para ti"**

¿Si nosotros pudiéramos darte ese soporte que te faltó en aquel momento y garantizártelo, **tú realmente estarías comprometido en usarlo** y hacer el programa para conseguir esos resultados que buscas?



# Voy a echar y mirar mis cuentas y te digo algo

OK, Pablo, no hay problema, una pregunta, ¿cuándo vayas a mirar tus cuentas qué te vas a encontrar Pablo?

**Te comprendo**, ¿al final Pablo, quieres mirar las cuentas y hablar de cuentas o quieres cambiar y transformar tus cuentas?

# ¿Por qué debería comprar esto si tengo otras opciones?

No lo sé Luis, ¿cuáles son esas otras opciones?

¿Cuál sería la única razón diferencial por la que dirías...o como tendría que ser este programa para que tú dijeras: "dejo de buscar y comparar y tomo la decisión porque esto es lo que necesito y lo que quiero?"

Si nosotros te pudiéramos garantizar esto que necesitas ¿tú te comprometerías al 100 x 100 para aplicar todo lo que se te va a enseñar en este programa y conseguir esos resultados?

OK, Luis, podemos darte esa garantía, pero cuál crees que va a ser el factor detonante para que tú lo logres realmente?

¿tu tienes esto realmente?

¿vamos a por ello entonces?

# No tengo tiempo para hacer este curso

Entiendo Luis entiendo, pero tenemos un problema...

Pues mira Luis, tú has ido súper sincero conmigo yo lo he sido contigo en esta conversación y dime de verdad, ¿no tienes tiempo o no quieres sacar tiempo? (Tono diafragmático)

Al final los dos sabemos que la vida es una cuestión de prioridades ¿estás de acuerdo?

Luis, ¿que tendría que tener este programa o qué tendría que pasar para que tu dieras prioridad a este cambio y pudieras sacar tiempo para este resultado que quieres conseguir...?, ¿realmente lo quieres de verdad o no te motiva lo suficiente en realidad?

Hagamos algo si yo puedo ofrecerte una oferta exclusiva que no puedes contratarla si no es en esta llamada, ¿te daría el empujón que necesitas para sacar ese tiempo? (Cierre edulcorante).





# Estoy mirando otras opciones...

Te entiendo Luis, ¿cuáles son esas otras opciones?

Siento curiosidad Luis, **¿cuál será cuál sería la verdadera razón por la que comprarías alguno de estos programas?**

Específicamente, ¿cuál es el resultado concreto que estás buscando realmente?

¿Si tú tuvieras la certeza de que nosotros te podemos ayudar a conseguir ese resultado, dejarías de mirar en el mercado y tomarías acción ahora?

Me da que pensar Luis, si esas otras opciones que estas mirando ya te hubieran convencido al 100 por 100 ya estarías trabajando con ellos ¿cierto?, **¿Cuál sería la verdadera razón que te haría invertir con nosotros y dejar de mirar mas opciones en el mercado?**





*Closers & Conscientes*

# Tengo deudas...

**Bienvenido al club Pablo** jeje, todos pasamos en algún momento por lo mismo ¿verdad?

Dime algo Pablo antes de que colguemos, ¿quieres que nos centremos en estos minutos que nos quedan en la deuda o en cómo solucionar y pagar la deuda?

**(Aquí será importante haber trabajado correctamente el panel visionario durante la llamada para poder activarle emocionalmente)**

# ¿Nos tomamos algo que vivo cerca y lo hablamos?

Hombre, no me desagrada lo que lo que me dices Luis, pero dime algo, vamos a imaginar que ya nos hemos tomado ese café o hemos hecho esa comida ¿cuál sería el siguiente paso que darías?

Pues sabes que Luis hagamos algo: empieza ahora, consigue resultados y después quedemos para tomar ese café ¿sabes para qué?, para celebrar los resultados. ¿Te parece bien?





# ¿Tenéis casos de éxito?

Tenemos casos de éxito, pero dime algo Pablo **¿cuál crees que es la diferencia entre los que consiguen éxito y los que no lo consiguen realmente dentro del programa?**

La pregunta es, ¿tú realmente tienes ese ingrediente que sabes que es clave para lograrlo?

Entonces Pablo ¿te interesan los casos de éxito realmente y lo que hayan conseguido otras personas o te interesa realmente tu éxito y lo que tú puedes lograr?

Genial Pablo, **¿cuál quieres que sea el siguiente paso?**

# Por menos dinero tengo otra alternativa

Me alegra que me lo digas Pablo gracias por ser tan transparente, pero una pregunta si estas otras opciones te hubieran convencido al 100 x 100 ¿no estarías ya trabajando con ellos?

¿Cuál sería la única y verdadera razón por la que dejarías de comparar otras opciones en el mercado y tomarías una decisión con nosotros?

Pablo, ¿si nosotros te pudiéramos garantizar está diferencia que buscas, justificaría el tomar una decisión y pagar un poco más si tuvieras este servicio añadido que buscas?



## **¿Me gusta el servicio, pero nos acabamos de conocer y no sé si puedo confiar 100×100 en ti como para mandarte ahora 3000 euros...**

Pues me alegro que me lo digas y seas tan transparente, la verdad que yo pienso igual que tú, nos acabamos de conocer ahora y yo realmente no sé si puedo darte todo nuestro método junto con las herramientas y me vas a poder demostrar que realmente estás comprometido, yo la verdad no se si voy a poder confiar tampoco en ti...

¿Cómo lo podríamos hacer para los dos tener la certeza de que podemos hacer este cambio y hacer negocios juntos?

(Aquí lo que buscamos es poner la presión en hombros del cliente y que sea el prospecto el que nos venda la solución para poder confiar el uno en el otro).

# No estoy seguro de si esto es para mi

Te entiendo Luis, es normal que quizás sientas inseguridad.

Pero una pregunta Luis, ¿por qué crees que no es para ti?

**Otro enfoque:**

Te entiendo perfectamente Luis es normal pero una pregunta ¿qué necesitarías ver o sentir para que tu dijeras esto es para mi al 100 por 100?

# ¿Esto no será una estafa verdad?

Entiendo tu preocupación Luis, una pregunta, **¿qué es para ti una estafa?**

Te entiendo Luis y cómo podrías asegurarte de que esto es realmente es una estafa ¿haciéndolo o no haciéndolo?

Ahora mismo, ¿en una escala del cero al 10, siendo 0 oye no confío nada en vosotros y siendo 10 Estoy convencido en que esto es lo que necesito en qué número estarías?

Gracias por tu honestidad Luis, una última pregunta antes de colgar ¿que tendríamos que hacer para que tú pasarás del 5 al 10, porque si no Luis no podemos trabajar juntos no funcionaría.... **¿estás de acuerdo?**



## Eres demasiado joven

Pues Luis tienes toda la razón soy joven, pero fíjate el que yo sea joven es lo que me mantiene motivado, estar en constante acción, pero una pregunta Luis ¿tú buscas a alguien con experiencia o alguien que te garantiza resultados?

No lo sé Luis.. ¿tú me puedes garantizar que realmente vas a comprometerte 100 x 100 aplicar todo el método del programa?

# Lo consulto y te digo algo

Perfecto Luis no pasa absolutamente nada una pregunta, ¿si tu mujer o tu marido o tu socio hubiera estado aquí y hubiera escuchado toda la llamada sinceramente crees que te diría?

Independientemente de lo que te pueda decir tu pareja lo más importante de todo es si tú realmente ves el valor y lo ves claro ¿tú lo ves claro Luis? ¿Qué necesitarías para que tú lo vieras 100% claro?

Genial Luis gracias por tu compromiso y honestidad y una pregunta: vamos a imaginar que por lo que sea tu mujer o tu socio te dice que no ¿qué harías tú en este caso cuál es el siguiente paso que darías?

pues mira Luis, tenemos una garantía de divorcios , bien puedes dejar una señal y luego si por lo que sea tu mujer te dice que no puedes echarte para atrás o bien que tu mujer te diga que sí y conserves las mismas condiciones para que te puedas llevar también la caja experiencia (o bono especial) que tenemos para dos personas para que no solo hagas la transformación, sino que además te te lleves a tu mujer de viaje.

**¿Tomamos acción con la señal y le damos la mejor noticia a tu mujer por los dos?**



# Recuerda...

Siempre que la venta es un 10% habilidad y un 90% arte, no te olvides de practicar la habilidad, pero siempre disfruta, lanza rebatimientos sin miedo y se creativo para divertirse todo lo que puedas en el proceso.

**Nota importante: Hay dos cosas fundamentales en el cierre de ventas**

**01-** El tono de voz al rebatir (siempre tratar de que sea diafragmático o profundo en los rebatimientos que no suene de garganta), no te olvides nunca de que el tono hace la música en el baile de los cierres de venta.

**02-** Trabaja con silencios y no te aceleres al rebatir (un silencio bien marcado da mucho más poder a las preguntas y vuelve los rebatimientos mucho más reflexivos)

Recuerda tratar de llevar siempre a las personas al terreno emocional ya que al final los seres humanos compramos por emoción y luego lo justificamos con lógica.

***Felices cierres y enhorabuena por completar el Manual de objeciones***



MANUAL



*Closers & Conscientes*